|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Toxische Kommunikationspfeile erkennen und entgiften** | | |
| **Rhetorische Taktiken** | **Das soll erreicht werden** | **So wehren Sie die Giftpfeile ab** |
| Verunsichern durch   * Imponiergehabe (Prahlen mit VIP-Beziehungen; übertrie­bene Fachsprache). * langjährige Berufserfahrung („Als langjähriger Stufenleiter weiß ich genau, dass …“). * Empörungsrituale („Wenn Sie das umsetzen, verletzen Sie auf das Übelste die Rechte von …“) * ideologisches Positionieren („Typisch, dass Sie als Mitglied der X-Partei Inklusion in unserer Schule ablehnen!“) * Divergenz zwischen Nachricht und Körpersprache (Sachverhalt ernst schildern, aber mit höhnischer Miene oder Blickkontakt zur Unterstützer-Gruppe) | * Aufwertung der eigenen Person bei Abwertung des Gegenübers * Ich weiß mehr als Sie und habe mehr Kompetenzen. * emotionaler Welleneffekt, um die Teilneh­mer zur Solidarisierung aufzurufen * Spaltung in gegensätzliche Lager: alt und verknöchert gegen jung und fortschritt­lich * Sei vorsichtig, ich kann „Intrige“! | * Nicht beeindrucken lassen und nach Details fragen. * Den 1. Teil aufgreifen, dann auf die Sache selbst umleiten („Das mag sein, aber ...“). * Bleiben Sie cool und lassen Sie den Auftritt ins Leere laufen. * Lassen Sie sich nicht verunsichern! Verweisen Sie darauf, dass man Brücken bauen muss, um gemeinsam etwas zu erreichen. Erklären Sie den Brückenbau zu Ihrem Ziel. Damit punkten Sie auch moralisch. * Mein Tipp für Sie: Schauen Sie bei Ihrer sachlichen Antwort ausschließlich die Unterstützer an. |
| Täuschen mit   * Fake News und Behauptungen („An der Schule X hat das zu furchtbarem Ärger mit den Eltern geführt.“) * Pseudo-Prognosen und -Statistiken („Wie Statistiken zeigen, wird die Einfüh­rung von Computern den Lernerfolg nicht erhöhen.“) * Aufbau von emotionalem Druck („Wenn Sie uns dabei nicht unterstützen, brauchen wir gar nicht damit anzufan­gen.“) * Andere vorschieben. („Auch unsere Elternschaft wird Ihren Vorschlag nicht gut heißen. Die Schüler erst recht nicht.“) | * Sach- und Fachkenntnisse des Gegen­übers durch nicht überprüfbare Behaup­tungen ins Wanken bringen * die Expertise des Gegenübers in „Wissen­schaftler-Manier“ gering achten * den Adressaten in die Appell-Falle locken * den Kontrahenten als unfähig und unsen­sibel darstellen | * Fragen Sie nach der nauen Quelle und den Einzelheiten. * Lassen Sie sich nicht von den emotiona­len Triggern einfangen! Fragen Sie auch hier nach der genauen Quelle und bitten Sie um Vorlage. * Hüten Sie sich vor sofortiger Annahme. Schlagen Sie ein weiteres Gespräch in der Sache vor. * Verweisen Sie darauf, dass Sie Gespräche mit Eltern und Schülern in der Sache führen werden, weil Ihnen deren Meinung wichtig ist. |
| Angreifen durch   * Vorgetäuschte Schmeichelei („Sie als erfahrene Schulleiterin …“) * Absprechen von Eignung („Wie man sieht, müssen Sie noch viel lernen.“) * Offener Angriff auf die Person („Das haben Sie beim letzten Mal schon nicht hingekriegt!“) | * den vergifteten „Schneewittchen-Apfel“ überreichen * offene Herabsetzung der Person * destruktive Kritik zum Beweis, dass der Adressat nachweislich ungeeignet ist | * Retournieren Sie mit: „Gerade weil ich eine erfahrene …“ * „Sie haben mich offenbar missverstan­den, sonst würden Sie sich nicht so äußern.“ * Gehen Sie nicht auf das Niveau ein, sondern kehren Sie ohne Diskussion zur Sache zurück. |